

심층분석보고서

비즈테크아이

MES

2026.05.02

| 노영우 컨설턴트

심층분석보고서 : 비즈테크아이-MES

1장: 산업(섹터) 분석

1-1. MES의 정의와 ISA-95 표준이 그리는 산업의 골격

MES(Manufacturing Execution System, 제조실행시스템)는 ERP라는 상위 경영시스템과 SCADA·PLC·HMI 같은 현장 설비 제어계층 사이에 자리잡고, 생산 지시·실적 수집·품질 관리·물류 관리·작업 관리·이력 추적 등 공장 현장의 운영 전반을 실시간으로 통합 관리하는 시스템입니다. 글로벌 표준인 ISA-95에서는 기업 정보시스템을 5단계의 계위로 구분하는데, MES는 그중 'Level 3'에 해당하며 위로는 Level 4의 ERP·APS(고급계획수립)와 연동하고 아래로는 Level 1~2의 PLC·SCADA·HMI·센서·컨트롤러와 양방향 통신을 수행합니다. 산업계에서 MES라는 용어가 단일 솔루션을 가리키는 명칭처럼 쓰이지만, 실상은 생산실행(Production Execution), 품질관리(QMS), 통계적 공정관리(SPC), 설비관리(EAM/FDC), 레시피관리(RMS), 라인물류, 추적·이력관리(Traceability), 작업지시(Dispatching), 실적관리, KPI 모니터링 등 다층의 모듈군이 결합한 솔루션 패키지에 가깝습니다.

여기에 최근 5년 사이 IoT(산업용 사물인터넷), 빅데이터, 머신러닝·딥러닝, 디지털트윈, 5G 통신 기술이 MES 위에 결합하면서 산업계는 이를 'Smart Factory' 혹은 'Smart Manufacturing'이라는 보다 넓은 개념으로 부르기 시작했습니다. 따라서 MES 산업은 일차적인 IT 솔루션 산업이 아니라, 제조업 그 자체의 디지털 전환(DX, AX)을 견인하는 기반 인프라 산업으로 이해해야 합니다. 제조 강국인 대한민국이 인구 노령화, 숙련공·생산 능력 부족, 글로벌 공급망 재편에 대응하기 위한 가장 실용적 수단이 바로 MES 고도화이며, 정부도 '제조업 혁신 3.0 전략'과 '스마트그린산단' 정책을 통해 이를 강하게 뒷받침해 왔습니다.

1-2. 시장 규모와 성장률—숫자로 본 산업의 매력도

글로벌 시장조사기관들의 데이터를 종합하면 그림이 또렷하게 잡힙니다. Global Growth Insights는 글로벌 MES 시장 규모를 2025년 199.8억 달러에서 출발해 2026년 218.5억 달러, 2027년 239억 달러, 2035년 489.7억 달러까지 연평균 약 9.38% 성장한다고 추정합니다. 또 다른 보고서인 Straits Research는 2024년 162.6억 달러에서 2033년 525.9억 달러까지, 즉 CAGR 약 12% 성장 시나리오를 제시하고, Fortune Business Insights는 더 공격적으로 2032년까지 약 418억 달러 규모, CAGR 14.1%를 점쳤습니다. 기관별 편차는 시장 정의(MES 단독 vs. Smart Manufacturing 전반), 클라우드 MES 포함 여부, 분석 시점에 따라 발생하지만, 어느 기관 자료를 보더라도 향후 10년 두 자릿수 성장이라는 결론은 흔들리지 않습니다.

특히 클라우드 기반 MES 시장은 The Insight Partners 자료 기준 2024년 106.4억 달러에서 2031년 241.3억 달러로 CAGR 12.5%의 더 가파른 성장이 예상되고, 디지털트윈은 GMI 자료 기준 2024년 136억 달러에서 2025~2034년 CAGR 41.4%라는 폭발적 확장이 진행되고 있습니다. 한국 시장도 결코 뒤처지지 않습니다. IMARC Group은 한국 스마트팩토리 시장이 2025~2033년 CAGR 9.79%의 안정적 곡선을 그릴 것으로 보았고, Mordor Intelligence는 아시아-태평양이 2025년 글로벌 스마트팩토리 매출의 43.19%를 점유한다고 보고했습니다. Global Growth Insights는 한국이 2025년 스

심층분석보고서: 비즈테크아이-MES

마트팩토리 시장에서 약 1,435억 달러 규모, 점유율 15%를 차지하며 반도체와 스마트 물류의 혁신을 동력으로 CAGR 14.2%로 확장한다고 분석했습니다. 한국이 전기·전자 부문에서는 1,367억 달러 규모로 같은 부문 점유율 30%를 기록한다는 같은 기관 추정치도 있습니다. 종합하자면 MES는 일시적 IT 트렌드가 아니라 향후 10년간 구조적 성장이 보장된 산업입니다.

1-3. 최근 3~5년 핵심 트렌드—클라우드, AI, 디지털트윈, IIoT, ESG

산업 트렌드는 다섯 갈래로 정돈할 수 있습니다. 첫째 흐름은 클라우드 MES로의 이행입니다. 전통적 온프레미스 MES는 초기 투자비와 운영 부담이 컸지만, SAP·Honeywell·iTAC·Critical Manufacturing 등 글로벌 벤더가 SaaS(Software-as-a-Service) 형태의 MES를 본격 출시하면서 중소·중견 제조사도 구독형 MES를 도입할 수 있는 환경이 조성되었습니다. 클라우드 MES의 등장은 IT 인프라 투자 부담을 낮추고 빠른 확장성과 유연성을 제공하며, 글로벌 사업장의 표준화된 운영을 가능하게 합니다. SAP가 2025년 'SAP S/4HANA Cloud Public/Private Edition'을 'SAP Cloud ERP'라는 단일 브랜드로 통합한 것도 이 흐름의 정점입니다.

둘째 흐름은 AI와 생성형 AI(Generative AI)의 MES 침투입니다. CIO 테크서베이 2025 자료에 따르면 2025년 기업 IT 투자 우선순위에서 인공지능(61.9%)이 클라우드 전환(50.8%)을 처음으로 추월했고, 제조업에서 AI 예산을 늘린다고 답한 비율은 전년 대비 15.8% 늘었습니다. MES는 막대한 양의 공정 데이터·품질 데이터·설비 데이터를 발생시키는 시스템이기 때문에 머신러닝과 딥러닝 알고리즘이 가장 풍성한 학습 데이터를 확보할 수 있는 플랫폼이기도 합니다. 품질 결함 예측, 설비 예지보전(Predictive Maintenance), 비전 검사 자동화, 생산계획 최적화, 재고 이상 탐지 같은 영역에서 AI 모듈이 MES 안으로 침투하고 있으며, 허니웰의 '배터리 제조 혁신 플랫폼(Battery MXP)' 같은 AI 기반 MES가 등장하기 시작했습니다.

셋째 흐름은 디지털트윈의 본격 확산입니다. 실제 공장과 설비를 가상 환경에 그대로 복제해 시뮬레이션·예측·원격제어를 수행하는 '버추얼팩토리(Virtual Factory)' 구축이 LG CNS·삼성 SDS·Siemens·Microsoft·GE·Dassault 등을 중심으로 빠르게 보급되고 있습니다. LG CNS는 채용 인터뷰 자료에서 "365일 24시간 운영 중인 공장에서 변경 사항을 테스트하기 어렵다"는 현실 제약을 디지털트윈으로 해소한다고 밝혔습니다. 미국에 있는 공장 설비를 한국 엔지니어가 가상 화면으로 모니터링하고, 생산 공정을 원격 제어하며, 각국 전문가가 가상 공장에서 합동 회의를 여는 시나리오가 본격적으로 구현되고 있습니다.

넷째 흐름은 IIoT(산업용 사물인터넷)와 5G 기반 실시간 데이터 연계의 고도화입니다. Cisco는 2022년 이후 IoT 애플리케이션을 지원하는 M2M(Machine-to-Machine) 통신이 전 세계 285억 연결 장치의 50%를 넘는다고 추정했고, OPC UA, MQTT, Kafka 같은 산업용 프로토콜이 표준화하면서 PLC·SCADA·MES·ERP를 잇는 데이터 흐름이 끊김 없이 이어지고 있습니다. 5G의 저지연·대용량 특성은 무선 기반 산업 자동화, AGV(Automated Guided Vehicle), AMR(Autonomous Mobile Robot), 협동로봇(Cobot) 운영에 새로운 지평을 열고 있습니다.

다섯째 흐름은 ESG와 탄소중립 대응입니다. EU의 CBAM(탄소국경조정제도), 글로벌 공급망 실사법, ISO14067 제품 탄소발자국 기준이 강화하면서 MES 데이터를 토대로 한 제품 단위 온실가스 산출, Scope 1·2·3 추적, Net Zero Portal 같은 신규 영역이 부상하고 있습니다. LG CNS도 자사 ESG 페이지에서 'Factova Framework' 기반의 탄소중립 솔루션을 별도 사업으로 명시하며 ERP·환경 데이터를

통합 수집해 ISO14067 기준의 제품 탄소발자국을 산출한다고 소개했습니다.

1-4. 가치사슬 구조와 핵심 수익 지점

스마트팩토리·MES 산업의 가치사슬은 여섯 단계로 풀어볼 수 있습니다. 첫 단계는 컨설팅으로, 고객 공장을 진단해 페인포인트를 도출하고 As-Is/To-Be 프로세스를 설계하며 ROI(투자수익률)를 산정합니다. 두 번째 단계는 솔루션 라이선스로, SAP MES, Siemens Opcenter, Rockwell Automation FactoryTalk, Aveva MES, Critical Manufacturing 같은 글로벌 솔루션 혹은 자체 개발 솔루션의 라이선스 비용이 발생합니다. 세 번째 단계는 시스템 통합(SI)으로, 솔루션을 고객 환경에 맞게 구축·커스터마이징하는 작업이 이뤄집니다. 네 번째는 운영·유지보수(SM, System Management)로, 시스템 가동 후 24시간 모니터링·장애 대응·정기 배포·신규 요구사항 반영 등 안정 운영 업무가 장기간 이어 집니다. 다섯 번째 단계는 고도화와 AI·디지털트윈 결합으로, 초기 구축한 MES 위에 머신러닝·예지보전·디지털트윈을 추가하는 단계입니다. 여섯 번째 단계는 교육과 BPO(Business Process Outsourcing)로, 사용자 교육과 운영 인력 파견을 포함합니다.

핵심 수익 지점을 보면 SI는 통상 20~30%대 마진을 만들어내고, SM은 마진율은 10~15%로 낮지만 5~10년 장기 계약이라 안정적 캐시플로우를 형성합니다. 그리고 자체 솔루션 라이선스는 한 번 개발 하면 반복 판매가 가능해 가장 높은 마진을 안깁니다. MES 사업자의 수익성은 결국 "재사용 가능한 자체 플랫폼·표준 솔루션을 얼마나 보유했느냐"에 의해 결정됩니다. LG CNS의 FACTOVA, 삼성SDS의 Nexplant가 모두 'LG·삼성 계열사 운영 노하우의 솔루션화'를 통해 마진을 확보하는 구조이며, 비즈테크아이도 LG CNS의 FACTOVA 기반 중소·중견기업용 MES 솔루션을 공동 개발하면서 같은 흐름에 합류했습니다. 산업 전체로 보면 라이선스+SI+SM의 묶음 매출 구조가 점차 'SaaS 구독형 + 소프트웨어+서비스(Software+Services)' 모델로 옮겨가는 중이며, 이는 향후 수익 인식 방식과 인력 운영 모델에도 깊은 영향을 미칠 변화입니다.

1-5. 주요 플레이어와 경쟁 구도

글로벌 시장에서 활동하는 주요 플레이어는 SAP, Siemens, Rockwell Automation, Honeywell, Dassault Systèmes, GE Digital(Vernova), Aveva, Oracle, ABB, Yokogawa Electric, Critical Manufacturing, iBASEt, iTAC Software 등이 있습니다. 국내 시장은 네 갈래의 플레이어가 복합적으로 경쟁하는 구도를 보입니다. 첫째 그룹은 대기업 IT 자회사로 삼성SDS, LG CNS, 현대오트모에버, 포스코DX, SK AX(구 SK C&C)가 있으며, 각 모기업의 제조 계열사를 캡티브로 두고 산업 노하우를 솔루션화합니다. 둘째 그룹은 SI/SM 자회사로 비즈테크아이(LG CNS 자회사), CJ올리브네트웍스(CJ 그룹), 롯데이노베이트(롯데그룹), 신세계I&C(신세계그룹), 한화시스템(한화그룹) 등이 있으며 그룹사 시스템 운영을 담당하면서 외부 시장 확장을 모색합니다. 셋째 그룹은 MES 전문업체로 미라콤아이앤씨, 다보링크, 한국디지털스, 메타넷글로벌 등이 있고, 이들은 솔루션 자체보다 업종별 특화 구축 역량으로 경쟁합니다. 넷째 그룹은 SAP 컨설팅 출신 SAP 파트너사로 BSG파트너스, 메타넷글로벌, 베이스, EY컨설팅 등이 SAP S/4HANA 전환 수요를 노리고 진출했습니다.

캡티브 시장 의존도는 산업 특성상 매우 높게 형성됩니다. 조선일보가 인용한 금융감독원 전자공시 자료에 따르면 현대오트모에버는 2025년 상반기 매출 1조 8,751억 원 중 내부거래 1조 7,662억 원으로 비중 94.2%, 포스코DX는 매출 5,696억 원 중 내부거래 5,560억 원으로 비중 97.6%, 삼성SDS는 매출 7조 17억 원 중 내부거래 5조 6,906억 원으로 비중 81.2%를 기록했습니다. 비즈테크아이도

심층분석보고서: 비즈테크아이-MES

LG 그룹사 매출 비중이 절대적이며, 외부 시장으로의 확장이 향후 최대 과제이자 동시에 가장 큰 성장 옵션입니다. 한편 공정거래위원회는 대기업집단의 내부거래를 지속적으로 감시하고 있으며, 향후 정책 변화가 산업의 매출 구조에 영향을 줄 변수로 작용할 가능성이 있습니다.

지원 전략 시사점으로 정리하면, MES 산업은 평이한 IT 시장이 아니라 제조업 DX의 척추 인프라이며, CAGR 10% 이상의 구조적 성장 속도, 캡티브 안정성, 외부 확장 가능성이라는 세 가지 매력을 결합한 시장입니다. 이러한 산업관(觀)의 명확한 정립은 직무 수행 과정에서 의사결정 기준이 됩니다. 그저 "스마트팩토리가 유망해서"라는 시각이 아니라, ERP-MES-디지털트윈으로 이어지는 가치사슬의 어느 지점에서 어떤 가치를 만들어낼 것인지를 분명하게 인식하는 자세가 회사 내부에서도 가장 높이 평가받는 사고방식입니다.

2장: 주요 기업 비교 및 대상 회사 포지셔닝

2-1. 주요 경쟁사 1: 삼성SDS Nexplant—반도체·디스플레이 메가팩의 절대강자

삼성SDS는 국내 MES 시장의 명실상부한 선두 사업자입니다. 지난 30여 년간 삼성전자 반도체·디스플레이·2차전지 공장의 MES를 발전시켜 왔으며, 이 노하우를 'Nexplant'라는 솔루션 브랜드로 외부에 공급합니다. Nexplant MES는 글로벌 반도체와 디스플레이 공장에서 검증된 10PPM 수준의 신뢰성과 공장 가동 중에도 다운타임 없이 시스템을 업그레이드할 수 있는 기술을 강점으로 내세웁니다. 삼성SDS의 자체 자료에서 강조하는 핵심은 현장 작업자의 개입 없이 시스템이 각 공정 워크플로우에 따라 실시간으로 의사결정을 내리고, 작업 지시(Scheduling & Dispatching)·생산 실행(Manufacturing Operation)·물류 제어(Material Control)·설비 제어(Machine Control)가 통합 환경에서 운영되는 구조입니다.

라인업도 폭넓습니다. Nexplant MES, Nexplant MES SD(제조 비즈니스 를 통합 관리), Nexplant PLM(제품수명주기관리), Nexplant SPC(통계적 공정관리), Nexplant EAM(설비자산관리), Nexplant Visual Insight(영상 AI 분석), Nexplant 3D eXcellence(이기종 3D 데이터 활용), Nexplant SLM(시뮬레이션 라이프사이클 관리), Nexplant OT Viewer(공장 PC 통합 관리) 등 풀스택 라인업을 갖추고 있습니다. 2023년 삼성SDS의 IT서비스 부문 매출은 약 6조 1,058억 원으로, 차세대 ERP·MES 구축 수요에 힘입어 2.3% 성장을 기록했고 사명까지 'AX 전문기업'으로 리브랜딩하며 클라우드와 AI를 결합한 MES로 방향을 틀고 있습니다. 다만 삼성SDS는 삼성전자 반도체·디스플레이라는 거대 캡티브에 집중하기 때문에 비즈테크아이가 노리는 LG 진영과 중견 제조사 시장에서 정면 충돌하는 일은 상대적으로 적습니다.

2-2. 주요 경쟁사 2: LG CNS—모회사이자 동일 진영의 대형 플레이어

비즈테크아이의 모회사인 LG CNS는 사실상 동일 진영의 대형 사업자로 경쟁자라기보다 협력자에 가깝습니다. LG CNS는 2024년 매출 5조 9,826억 원, 영업이익 5,129억 원으로 5년 연속 사상 최대 실적을 갱신했고, 그중 클라우드와 AI 매출이 전체의 56%인 3조 3,518억 원, 스마트엔지니어링(스마트로지스틱스·스마트팩토리·스마트시티) 매출이 1조 2,370억 원에 달합니다. LG CNS의 통합 스마트팩토리 플랫폼 'FACTOVA'는 공장(Factory)과 가치(Value)의 합성어로, LG전자, LG디스플레이, LG이노텍, LG화학 등 그룹 제조회사에서 20여 년간 축적한 40여 개의 베스트 사례를 솔루션 안에 내장한

심층분석보고서: 비즈테크아이-MES

제조 ICT 플랫폼입니다.

FACTOVA의 라인업을 보면 Factova MES(제조실행), Factova iPharmMES(제약 전용 MES), Factova SPC(통계적 공정관리), Factova RMS(레시피 관리), Factova ESG(탄소중립 솔루션) 등 산업별·기능별 모듈이 풍성하게 구성되어 있고, 석유화학·전자·디스플레이·제약·전지 등 산업군별로 표준 MES Core를 사전 내장해 구축 기간을 큰 폭으로 줄입니다. 특히 LG에너지솔루션의 글로벌 배터리 생산 라인 MES, LG화학의 석유화학 공정 시스템, LG디스플레이의 OLED 패널 라인 MES, LG생명과학의 제약 GMP 대응 iPharmMES는 LG CNS가 자랑하는 대표 레퍼런스입니다. LG CNS 채용 인터뷰에서는 "8년 전만 해도 전지(배터리) 담당이 한 팀에 불과했는데 현재는 다섯 팀에서 120명이 일하고 매출도 10배 이상 늘었다"는 내부 증언이 등장할 정도로 배터리 MES 사업이 폭발적으로 커졌습니다.

비즈테크아이는 모회사 LG CNS와 협력해 FACTOVA 기반 중소·중견기업용 MES를 공동 개발하는 구조이므로, 양사는 '엔터프라이즈-미드마켓 분업' 관계에 가깝습니다. LG CNS가 LG에너지솔루션·LG디스플레이 같은 그룹 메이저 캡티브와 외부 대형 글로벌 프로젝트를 담당한다면, 비즈테크아이는 그보다 작은 규모의 외부 제조사와 LG 협력사 시장을 책임지는 분업 체계라고 볼 수 있습니다.

2-3. 주요 경쟁사 3: 현대오트모에버, 포스코DX, SK AX

현대오트모에버는 현대차그룹의 차량 SW·내비게이션·IT 운영을 담당하는 핵심 자회사입니다. 차세대 ERP·CRM 확대 구축으로 2023년 매출이 30%대 성장을 보였으며, 현대모비스·기아·현대제철 등 그룹 제조사 공장의 MES도 일부 다룹니다. 그룹 디지털 전환 대응을 위한 IT 운영 역할 확대, 차세대 시스템 확대 구축, 완성차 고사양화에 따른 믹스 개선이 실적을 끌어올린 동력으로 회사는 설명합니다. 다만 2025년 상반기 내부거래 비중 94.2%로 캡티브 의존도가 매우 높고, 외부 시장 확장이라는 과제는 비즈테크아이와 동일하게 안고 있습니다. 비즈테크아이는 SAP NOW AI Tour Korea 행사에서 현대오트모에버와 함께 패널로 참여한 바 있어, 경쟁사이면서 동시에 SAP 생태계 동료라는 이중 관계를 형성하고 있습니다.

포스코DX는 포스코그룹 공정 자동화·스마트팩토리·산업용 로봇 사업의 본거지로, 2023년 매출 1조 4,859억 원으로 28.9% 성장하고 영업이익 1,106억 원으로 71% 개선이라는 강한 실적을 냈습니다. 이차전지를 비롯한 친환경 미래소재 분야로 사업을 빠르게 확장하고 있으며, 포스코퓨처엠·포스코인터내셔널 같은 그룹 제조사의 공장 자동화·스마트팩토리·산업용 로봇을 지원합니다. 다만 내부거래 비중 97.6%로 캡티브 집중도가 가장 높고, 사업 영역이 철강·이차전지에 특화되어 있어 비즈테크아이가 주력하는 SAP ERP 결합형 MES와는 결이 약간 다릅니다.

SK AX는 사명 변경을 통해 'AI 전환'을 강조하며 스마트팩토리·제조 DX 솔루션에 집중하는 방향성을 분명히 했습니다. SK하이닉스의 반도체 MES, SK온의 배터리 MES, SK이노베이션의 정유 화학 MES 등 그룹 내부 수요가 풍부하며, 외부 미드마켓 진출을 위해 솔루션 패키지화 노력을 가속화하고 있습니다. 이들 세 회사 모두 비즈테크아이가 LG 외부 제조 중견기업 시장에서 마주칠 가능성이 높은 경쟁자입니다.

2-4. 비즈테크아이의 포지셔닝—LG 진영의 미드마켓 침범

비즈테크아이의 포지셔닝을 한 문장으로 요약하면 "LG CNS의 SAP·MES 전문 자회사로, 미드마켓(중

심층분석보고서: 비즈테크아이-MES

견·중소 제조)에 특화된 SI/SM 전문기업"이라고 할 수 있습니다. 모회사 LG CNS가 LG 그룹 메이저 캡티브와 외부 대형 프로젝트를 담당한다면, 비즈테크아이는 다음과 같은 세 영역을 담당하는 분업 체계입니다. 첫째, LG 계열사의 SAP ERP·MES SM(시스템 운영)을 책임지며 그룹 IT 운영의 안정성을 떠받칩니다. 둘째, LG 협력사·중소·중견 제조사 대상 SAP+MES 통합 솔루션을 공급하며 외부 매출을 키웁니다. 셋째, 그룹 외부의 SAP 컨설팅·구축 사업을 LG CNS의 후방 지원 인력으로서 수행합니다.

특히 2025년 8월 발표한 위아마그나파워트레인 SAP Public Cloud ERP 전환 사례는 동사가 'SAP S/4HANA Public Edition + LG CNS FACTOVA 기반 MES'를 결합한 통합 패키지를 자체 상품화하는 변곡점으로 해석할 수 있습니다. 포지셔닝 좌표를 그려보면, 가로축에 고객 규모(대기업과 중견기업), 세로축에 서비스 깊이(단일 모듈 컨설팅과 End-to-End 통합 구축)를 놓을 때 비즈테크아이는 '중견기업 + End-to-End 통합'이라는 사분면에 놓이는 차별화 자리를 점하고 있습니다. 이 사분면은 글로벌 컨설팅 펌(딜로이트, EY, 액센츄어)이 가성비 측면에서 진입하기 어렵고, 영세 SI 업체들은 SAP+MES 통합 역량이 부족해 들어오기 어려운 '비어 있는 성지(blue ocean)'에 가깝습니다.

2-5. 최근 1~6개월 핵심 이슈

근래 6개월간 비즈테크아이를 둘러싼 흐름은 네 갈래로 나눠 살필 수 있습니다.

첫째, 2025년 8월 15일 서울 삼성동 파르나스에서 열린 'SAP NOW AI Tour Korea' 행사에서 비즈테크아이의 이수진 GROW ERP팀장이 현대오트메버와 함께 패널로 등단해 위아마그나파워트레인 사례를 발표했습니다. 위아마그나파워트레인은 기존 ERP 시스템의 서비스 종료(EoS) 상황에서 차세대 시스템을 검토하다가 글로벌 신뢰성·확장성·혁신 기술 측면을 평가해 SAP Public Cloud ERP 도입을 결정했고, 비즈테크아이는 SAP Integration Suite를 활용해 ERP-MES 양방향 실시간 인터페이스(생산 오더 전송, 실적 정보 수신, 자재 이동, 품질 검사 결과 연동)를 구축하면서 자재수급·제조원가 관리 체계를 SAP 글로벌 Best Practice 기준으로 고도화했습니다. 이 사례는 단발성 프로젝트라기보다 동사가 향후 출시할 통합 솔루션의 첫 번째 정식 레퍼런스로 자리매김합니다.

둘째, FACTOVA 기반 SMB(중소·중견) MES 공동 개발 작업입니다. LG CNS의 엔터프라이즈 솔루션 FACTOVA를 중소기업 제조사가 도입할 수 있도록 모듈을 가볍게 패키지화하는 작업이며, 비즈테크아이는 2025년 하반기부터 'SAP Public Cloud ERP + MES 통합 솔루션'으로 본격적인 외부 매출 확장을 시도합니다. 이는 단발성 사업 확장이 아니라 회사의 매출 구조 자체를 캡티브 중심에서 외부 비중이 늘어나는 형태로 옮기려는 전략적 신호탄입니다.

셋째, SAP S/4HANA의 2027년 ECC 지원 종료(End of Support)에 따른 차세대 ERP 전환 수요 폭 발입니다. 2024년 9월 사조CPK SAP S/4HANA PCE(Private Cloud Edition) 전환 완료, 2025년 8월 위아마그나파워트레인 Public Cloud ERP 구축 등의 레퍼런스가 누적하면서 GROW(EXprism4GROW) 솔루션 매출이 빠르게 늘고 있습니다. 비즈테크아이가 자체 개발한 'Signature Conversion'은 사조그룹이 미국계 전분당업체 사조CPK(옛 인그리디언코리아)를 인수한 후 한국 환경에 맞춘 펌뱅킹·전자세금계산서·부가세·전자 회계(e-Accounting) 등 3rd Party 솔루션을 통합 구현하는 데 적용했고, 사조CPK의 안정적 사업 안착을 뒷받침했습니다.

넷째, AI·RPA·BI/DW 사업 확장으로 SAP·MES 회사라는 정체성을 넘어 AX 전반의 DX 솔루션 기업으로 재포지셔닝하는 흐름입니다. 사람인 자료에서 회사 소개가 "AI·클라우드 기반 차세대 시스템 구축

심층분석보고서: 비즈테크아이-MES

과 운영 최적화를 선도"로 갱신된 점, 잡코리아 자료에 "AI 기반 서비스 고도화—비정형 문서 데이터 전처리 및 구조화, 다국어 기반 문서 검색 시스템 등 AI 기술을 활용한 서비스 개발"이 명시된 점이 이를 뒷받침합니다.

지원 전략 시사점으로 보면, 동사를 이해하는 핵심은 "Nexplant=삼성 계열 반도체 메가팹 특화, FACTOVA=LG 계열 종합 엔터프라이즈, 비즈테크아이=LG의 미드마켓 진출 첨병이자 SAP-MES 통합 패키지 전문"이라는 입체 구도를 잡는 것입니다. 회사가 어떤 시장에서 누구와 무엇으로 경쟁하는지, 그리고 그 안에서 자신이 만들고 싶은 가치가 무엇인지를 명확하게 그려두는 일이 직무 수행에서 의사결정의 기준선이 됩니다.

3장: 대상 회사 심층 분석

3-1. 회사 연혁과 지배구조

비즈테크아이의 뿌리는 1997년 설립한 (주)비즈테크 컨설팅과 2003년 설립한 (주)엑티모입니다. 2003년 (주)엑티모는 독일 Arcplan Information Services AG와 제품공급 계약을 맺으며 SAP 생태계에 발을 들여놓았고, 2005년 SAP VAR Support Center Certificate를 획득하고 Solution Manager 기반의 CCC(Customer Competence Center)를 오픈하면서 SAP 운영 지원의 정통성을 확보했습니다. 2006년 두 회사가 합병해 (주)비즈테크앤엑티모로 출범했고, 같은 해 SAP Gold Partner와 SAP NetWeaver Partner로 선정하면서 한국 SAP 생태계의 상위 파트너 그룹에 합류했습니다. 2007년 LG CNS의 자회사로 계열 편입하면서 LG 그룹 IT 인프라 안에 안착했고, 2008년 Adobe Gold Partner 선정, 2012년 (주)비앤이파트너스로 사명 변경, 2015년 상암동 사옥 이전, 2017년 Biztech Partners로 사명 변경 등의 변천을 거쳐 왔습니다.

2022년 7월에는 사업 전문성 강화를 명분으로 인적분할을 단행했습니다. 같은 해 4월 21일 공시에서 "DX 솔루션 전문기업과 BPO 전문기업으로서 전문성을 더욱 고도화한다"는 분할 사유를 밝힌 후, 7월 1일부로 존속법인 비즈테크아이(Biztech i)와 신설법인 비즈테크온(Biztech On)으로 분리되었습니다. 비즈테크아이는 SAP ERP 시스템 구축, SI-SM, 스마트팩토리, RPA, 데이터 분석, 클라우드·IT 보안, 기업용 애플리케이션 플랫폼(EAP) 등 DX 사업을 전담하고, 비즈테크온은 인사·경영지원·재무 서비스 분야의 BPO를 맡습니다. 분할 당시 권주오 대표는 "그간 직원들의 노력으로 기업이 눈부시게 성장함에 따라 분할을 진행하게 됐다"며 "지난 5년간 빠른 성장을 이룩한 만큼 각 기업이 영역별 전문성을 강화해 전문기업으로 도약할 수 있게 됐다"고 강조했습니다. 사명 'i'에는 'IT, Innovation, Initial, Icon'의 네 가지 의미를 담았으며, 이 네 단어는 회사의 정체성을 압축적으로 표현합니다. 모회사 LG CNS는 2025년 1월 코스피에 상장하면서 자회사 가치 재평가 모멘텀까지 확보했고, 비즈테크아이의 비상장 가치도 동반 상승하는 흐름이 잡혔습니다. 한편 일부 자료에서 대표가 박현모로 표기된 사례도 발견되는데, 이는 대표 변경 가능성이 있어 회사 공식 발표를 별도 확인할 필요가 있습니다.

3-2. 사업 구조와 매출 추이

매출 추이는 회사의 성장 곡선을 또렷하게 보여줍니다. 비즈테크아이의 모태인 비즈테크파트너스(이전 사명) 시기 매출은 2015년 528억 원, 2016년 751억 원, 2017년 983억 원, 2018년 966억 원, 2019년 1,043억 원, 2020년 1,104억 원, 2021년 1,492억 원으로 5년 사이 약 3배 성장했습니다.

심층분석보고서: 비즈테크아이-MES

비즈테크파트너스는 2016년 751억 원에서 2021년 1,493억 원(영업이익 45억 원)으로 약 2배 가까이 매출이 늘었고, ICBMA(IoT, 클라우드, 빅데이터, 모바일, AI) 기반의 웹솔루션 사업이 호조를 띠며 동력으로 작용했다고 보도자료가 밝혔습니다. 2022년 분할 후에는 비즈테크아이 단독 기준 매출이 약 1,700억 원대로 출발해 2023년 약 2,300억 원, 2024년 약 3,077억 원, 2025년 추정 약 3,278억 원으로 연평균 20% 이상 고성장을 이어갑니다. 회사는 NICE 평가정보 기준 재무 상위 7%, 캐치 자료 기준 평균 연봉 약 4,679만 원에서 인크루트 자료 기준 6,421만 원 수준의 처우를 제공하며, 초봉은 약 3,720만 원으로 잡혀 있습니다. 임직원 수는 약 891명으로 분할 직후 대비 인력도 빠르게 늘어났습니다.

사업 부문은 크게 네 갈래로 정리할 수 있습니다. 첫째, SAP ERP 사업입니다. SI 컨설팅과 구축, SM 운영, S/4HANA Conversion, GROW(SAP S/4HANA Cloud Public Edition 기반 EXprism4GROW), Rise(클라우드 인프라+마이그레이션 서비스), PI/ISP 컨설팅, BW/SAC, BTP(SAP Business Technology Platform), ABAP/Fiori 개발 등이 모두 이 부문에 속합니다. 둘째, Web 기반 SI/SM 사업으로 자바·닷넷 기반의 그룹사 시스템 구축과 운영을 수행합니다. 셋째, 스마트팩토리·MES 사업으로 LG 그룹 장치·제조사 MES 운영 경험을 토대로 FACTOVA 기반 중소·중견기업 MES 솔루션을 공급합니다. 넷째, DX 신사업으로 RPA, AI(비정형 문서 OCR·다국어검색), 클라우드 인프라, 보안, 데이터 엔지니어링 등이 포함됩니다. 정확한 부문별 매출 비중은 비상장사 특성상 공시되지 않지만, 자체 추정대로 SAP ERP가 50~60%, Web SI/SM이 20%대, MES·스마트팩토리가 10~15%, 신사업이 10% 내외 비중을 차지하는 것으로 추정할 수 있습니다.

3-3. 전략 방향—DX와 AX의 결합

비즈테크아이의 중장기 전략은 권주오 대표가 분할 당시 밝힌 "DX 솔루션 전문기업으로의 전문성 고도화"라는 방향성 위에, 모회사 LG CNS의 'AX 전문기업' 비전과 정합적으로 움직이고 있습니다. 다섯 갈래의 구체적 추진 방향이 보입니다.

첫째, SAP ECC 지원 종료(2027년)에 대비한 S/4HANA 전환 대형 수주입니다. SAP는 2025년 'SAP S/4HANA Cloud Public Edition'과 'Private Edition'을 'SAP Cloud ERP'라는 단일 브랜드로 통합하고, 2027년 ECC 지원 종료를 기점으로 본격적인 전환 수요를 견인합니다. 비즈테크아이는 2024년 사조CPK, 2025년 위아마그나파워트레인 등의 레퍼런스를 차곡차곡 쌓아 2026~2027년 폭발적 전환 수요에 대응할 준비를 마쳤습니다. 회사는 자체 개발한 'Signature Conversion' 방식과 함께, 한국 환경에 알맞은 펌뱅킹·전자세금계산서·부가세·전자 회계 등 3rd Party 솔루션 구현 노하우로 차별성을 만들어내고 있습니다.

둘째, FACTOVA 미드마켓 패키지로 외부 매출 확장입니다. LG CNS가 공장 영업하기 어려운 중견·중소 제조사를 비즈테크아이가 커버하는 분업 체계를 굳히는 작업입니다. 이수진 비즈테크아이 GROW ERPTeam장은 SAP 행사에서 "제조기업은 생산 부문 특화 요구사항이 많지만 SAP Cloud ERP는 글로벌 표준 API와 Integration Suite를 제공해 MES와의 연계가 유연하다"며 "실시간 인터페이스 구축으로 생산 현장의 특수한 요구까지 충족할 수 있었다"고 설명했습니다. 이 발언은 회사가 추구하는 'SAP ERP 표준성 + MES 산업 특화성'의 결합 모델을 압축적으로 보여줍니다.

셋째, AI·클라우드 결합형 ERP/MES입니다. 비정형 문서 자동화, AI 챗봇, 다국어 검색 등 AI 모듈을 ERP/MES에 결합하면서 RPA·BI/DW와 통합한 운영 자동화 솔루션을 만들어가고 있습니다. SAP

심층분석보고서: 비즈테크아이-MES

S/4HANA Cloud의 임베디드 AI, Joule(SAP의 AI 코파일럿), SAP BTP의 AI 서비스를 비즈테크아가 어떻게 활용해 자체 솔루션화하는지가 향후 1~2년 핵심 관전 포인트입니다.

넷째, ESG·탄소중립 대응 솔루션입니다. FACTOVA Framework 기반 제품탄소발자국·Net Zero Portal 솔루션은 LG CNS가 ESG 페이지에서 별도 사업으로 명시한 영역으로, 비즈테크아이도 같은 흐름에 합류해 중견 제조사의 EU CBAM·공급망 실사법 대응을 지원하는 신규 시장을 노리고 있습니다.

다섯째, 글로벌 동남아·신흥국 확장입니다. 모회사 LG CNS가 동남아 물류센터 자동화에서 거두는 성과와 연계해 SAP+MES 통합 패키지의 동남아 진출이 잠재 옵션으로 열려 있습니다. LG CNS Philippines, LG CNS Indonesia, LG CNS America, LG CNS Europe, LG CNS Greece 등 해외 법인 네트워크를 활용해 한국형 SAP+MES 패키지를 신흥국에 공급하는 시나리오가 가능합니다.

3-4. 차별화 포인트—다섯 가지 강점의 결합

비즈테크아이의 진짜 강점은 다섯 가지 갈래의 결합으로 요약할 수 있습니다.

첫째 강점은 LG CNS 자회사라는 신뢰성과 안정성입니다. 2007년 편입 이래 LG 그룹사의 SAP ERP 운영을 전담해 온 도메인 지식이 누적되어 있으며, 그룹사 매출이라는 안정적 수익 기반이 회사의 재무 건전성을 떠받칩니다. 이는 외부 SI 회사들이 갖기 어려운 자산입니다.

둘째 강점은 SAP Gold Partner의 정통성입니다. 2006년 SAP Gold Partner 선정 이래 20년 가까운 SAP 파트너 이력과 SAP VAR Support Center, Solution Manager CCC 운영 경험을 보유하고 있습니다. 한국에서 SAP Public Cloud ERP를 자체 솔루션('GROW' 'EXprism4GROW')으로 패키지화한 SI 회사는 손에 꼽을 정도로 적습니다.

셋째 강점은 운영(SM) 인사이트의 솔루션화 능력입니다. 평이한 컨설팅 회사와 달리 LG 그룹사 ERP/MES를 실제로 24시간 운영하면서 발견한 페인포인트를 자체 솔루션(GROW, EXprism, Signature Conversion 등)으로 상품화한 트랙 레코드가 있습니다. 운영 경험이 솔루션 개발로 환원되는 순환 구조가 회사의 가장 본질적 경쟁력입니다.

넷째 강점은 재무 건전성입니다. 매출 연 20%대 고성장 지속에 NICE 평가 재무 상위 7%, 부도 이력 없음, 정상 거래 지위, 매출액·영업이익·자산 모두 우상향 추세를 보입니다. 분할 직후인 2022년부터 2025년까지 매출이 약 1,700억 원에서 3,278억 원으로 거의 두 배 가까이 성장한 흐름은 동종 업계에서도 보기 드문 사례입니다.

다섯째 강점은 LG 그룹 복지·문화 인프라입니다. 채용공고 자료에서 확인되는 복리후생은 사원 성과급(최근 7년간 지급), 자녀 학자금 지원, LG 임직원물 포인트(연간 약 100만 원), 안식휴가 제도(근속 3년마다 5일), 경조사·기념일 지원, 건강검진·심리상담 지원, 선임 호칭 변경 축하선물(100만 원 상당의 IT 기기), 교육·자격증 취득 지원, LG TWINS 홈경기 관람 지원, 사내 동호회 운영, 법인콘도 운영 등으로 다양합니다. 조직 문화 측면에서도 재택근무 활용, 1개월 단위 선택적 근로시간제, 호칭의 간결화 등 비교적 유연한 환경을 갖췄습니다. 직장인 커뮤니티(블라인드, 잡플래닛)에서도 "워라밸이 좋고 LG 그룹 후광 효과가 크다"는 평가가 다수입니다.

3-5. 리스크 요인—다섯 갈래의 구조적 도전

리스크는 다섯 갈래로 정리할 수 있습니다.

첫째 리스크는 모회사 의존도입니다. LG CNS와 LG 그룹사 매출이 절대 비중이라, 그룹 IT 투자 사이클(2027년 SAP EoS 종료 후 수요 둔화 가능성)과 내부거래 규제 정치 리스크에 곧장 노출되는 구조입니다. 한국에서 대기업 IT 자회사의 내부거래는 공정거래위원회의 핵심 감시 영역이며, 2019년 이후 김상조 위원장 시절부터 시작된 규제 강화 흐름이 정권에 따라 강도를 달리하며 이어져 왔습니다. 주병기 공정위원장은 2025년 "대기업집단의 부당 행위에 관해 제재의 강도는 그런 행위에서 얻는 이익을 능가하도록 충분해야 한다"고 발언하면서 규제 의지를 또렷하게 보였습니다. 비즈테크아이는 LG CNS와 LG 계열사 매출 비중이 매우 높은 만큼 이 영역의 정책 변화가 가장 큰 외부 변수입니다.

둘째 리스크는 인력 유출입니다. SAP·MES·ABAP·Fiori 등 고급 IT 인력은 시장에서 항상 부족하며, 모회사 LG CNS, 메타넷글로벌, BSG파트너스, 글로벌 컨설팅 펌으로의 이직 압력이 늘 존재합니다. SI 업계는 통상 합숙까지 이어지는 잦은 야근, 고객사 상주 근무, 갑을 관계의 부담 같은 구조적 어려움이 있어 2~3년 안에 그만두고 이직하는 사례도 적지 않습니다. 비즈테크아이가 LG 그룹 후광과 워라밸 친화 정책으로 이를 완화하고 있지만, 인력 수급은 항상 관리해야 할 변수입니다.

셋째 리스크는 클라우드 ERP/MES로의 패러다임 이행입니다. SAP 자체가 Public Cloud로 표준화·구독화하면서 전통적 SI 매출은 줄고 운영(SM) 비중이 늘어나며, 마진 구조도 변화합니다. SAP S/4HANA Cloud Public Edition은 SAP가 매니지드 서비스 형태로 제공하기 때문에 고객사 커스터마이징 여지가 좁고, SI 사업자가 만들어내는 부가가치 영역도 좁아질 가능성이 있습니다. 이는 비즈테크아이가 SAP BTP·Integration Suite·Side-by-Side Extension 같은 영역으로 사업 모델을 전환해야 하는 압박 요인이 됩니다.

넷째 리스크는 외부 영업력 부족입니다. 캡티브 시장에 익숙해진 조직이 LG 외부 미드마켓을 영업·구축하는 역량을 빠르게 키우기는 쉽지 않습니다. 외부 영업은 가격 경쟁력, 산업 특화 솔루션의 깊이, 고객 평판, 영업 인력의 네트워크가 모두 필요한데, 캡티브 시장에서는 이 모든 요소가 그룹 신뢰로 갈음되기 때문에 별도의 근육이 자라기 어려운 구조입니다.

다섯째 리스크는 AI 침투에 따른 일부 직무 대체 압력입니다. ABAP 코드 자동 생성, MES 표준 모듈 자동 구성, 테스트 케이스 자동 생성, 문서 자동화 같은 영역에서 생성형 AI가 평이한 반복 SI 업무를 잠식하기 시작했습니다. 이는 신입~3년 차 인력의 업무 영역을 좁힐 가능성이 있으며, 회사가 인력의 업무 포트폴리오를 컨설팅·아키텍처·도메인 전문성 쪽으로 옮겨가는 전략적 대응이 필요합니다.

지원 전략 시사점으로 정리하면, 동사를 평가할 때 "캡티브 의존도와 외부 미드마켓 확장 사이의 변화기 리스크"를 솔직하게 짚는 한편, "FACTOVA 기반 패키지, S/4HANA Cloud 전환 수요, AI 결합 외부 확장의 발판"이라는 균형 잡힌 시각을 함께 가지는 일이 합리적입니다. 회사가 가진 강점과 리스크는 동전의 양면이며, 어느 한쪽만 강조하는 시각은 컨설턴트적 깊이를 결핍시킵니다.

4장: 인재상/조직문화

4-1. 공식 인재상 키워드와 실제 해석

비즈테크아이는 LG 그룹의 'LG Way'를 자체 인재상의 근간으로 채택합니다. LG Way는 경영이념인 '

심층분석보고서: 비즈테크아이-MES

고객을 위한 가치창조와 '인간존중의 경영'을 행동방식인 '정도경영'으로 실천해 비전인 '일등 LG'를 달성하자는 철학입니다. LG가 추구하는 인재는 네 가지 모습으로 정리됩니다. 첫째, 꿈과 열정을 가지고 세계 최고에 도전하는 사람입니다. 둘째, 고객을 최우선으로 생각하고 끊임없이 혁신하는 사람입니다. 셋째, 팀워크를 이루며 자율적이고 창의적으로 일하는 사람입니다. 넷째, 꾸준히 실력을 배양해 정정당당하게 경쟁하는 사람입니다.

비즈테크아이는 이 네 가지 모습을 자체 인재상에서 'Passion(열정)·Innovation(혁신)·Originality(창의성)·Competition(경쟁력)' 네 가지로 재해석합니다. Passion은 꿈과 열정을 가지고 세계 최고를 향해 도전하는 사람, Innovation은 고객 중심적 사고로 지속적 혁신을 추구하는 사람, Originality는 팀워크 속에서 자율적이고 창의적인 방식으로 업무를 수행하는 사람, Competition은 지속적 자기계발을 통해 공정한 경쟁을 추구하는 사람으로 정의합니다. 모회사 LG CNS는 이를 'Right People with Great Value' 캐치프레이즈 아래 인재요소(열정·도전정신, 전문성·실행력, 협동·시너지창출)와 리더요소를 두루 갖춘 인재로 풀어냈고, 핵심가치와 핵심역량을 내재화해 회사의 비전을 달성하고자 하는 인재를 선호한다고 명시했습니다.

이러한 추상적 가치들이 실제 회사 운영에서 어떻게 작동하는지를 풀어보면 다음과 같습니다. '정도경영'은 윤리적 의사결정과 정직한 영업 관행으로, 단기 성과를 위해 편법을 쓰지 않는 문화로 실현됩니다. '인간존중'은 임직원 처우, 안식휴가, 자녀 학자금 지원, 심리상담 지원 같은 복지 제도로 구현되며, 갑질이나 비합리적 위계로 직원을 소진시키지 않는 분위기를 만들어냅니다. '고객 가치 창조'는 SI/SM 프로젝트 수행 과정에서 단발적 매출보다 장기 신뢰를 우선하는 의사결정 패턴, 고객 페인포인트의 깊이는 이해와 솔루션화로 이어집니다. 인크루트 자료의 비즈테크아이 인재상은 매우 실용적이고 보수적인 두 키워드로 압축되어 있는데, 첫째는 "책임감 있고 성실하며 대인관계 원만한 사람"이고 둘째는 "자기 일에 대한 열정과 전문성을 갖춘 사람"입니다. 화려함보다는 신뢰성·책임감·꾸준함이 핵심 코드라는 점이 또렷하게 드러납니다.

4-2. 조직 문화—안정·실용·LG 컬러

블라인드, 잡플래닛, 사람인 등 직장인 커뮤니티 후기와 보도자료를 종합하면 비즈테크아이의 조직 문화는 다섯 갈래의 특성으로 그려집니다.

첫째, 보수적이지만 안정적인 분위기입니다. 평균 근속 연수가 동종 업계 대비 길고, 1년 이내 이직률이 낮으며, 연간 매출 성장이 안정적으로 두 자릿수를 유지하면서 회사가 직원에게 주는 '미래 가능성'에 대한 신뢰가 형성되어 있습니다. LG 그룹 전반의 보수적 정도경영 문화가 회사에도 녹아 있어 갑작스러운 조직 개편이나 대규모 구조조정의 위험이 상대적으로 낮은 편입니다.

둘째, 실용적 실력주의입니다. 자격증 취득 지원(사내 교육 플랫폼 도입, 자격증 응시료 지원), SAP 관련 자격, S/4HANA 개발·인터페이스 경험, OData-Fiori 경험, BOPF·Web Dynpro 개발 경험을 우대하는 채용 기준이 명시적으로 운영됩니다. 화려한 학벌보다 실제 SAP 모듈 운영 경험, ABAP 개발 5년 이상의 실무 경력, 프로젝트 ABAP Leader 경험이 더 높은 가치를 받는 분위기입니다.

셋째, 워라밸 친화적 운영입니다. 재택근무를 활용하고 1개월 단위 선택적 근로시간제를 도입해 워라밸을 위한 유연성을 확보했으며, 호칭을 간결화해 위계의 부담을 줄였습니다. SM(시스템 운영) 업무는 SI 대비 근무 강도가 비교적 낮고 9시 출근 6시 퇴근이 지켜지는 편이라 고객사 마감일 같은 특수 일

심층분석보고서: 비즈테크아이-MES

정을 제외하면 일과 후 개인 시간을 확보하기 쉽다는 평가가 다수입니다.

넷째, LG 그룹 베네핏의 풍성함입니다. 사원 성과급(최근 7년간 지급), 자녀 학자금 지원, LG 임직원물 연 100만 원 포인트, 안식휴가(3년마다 5일), LG TWINS 홈경기 관람권, 법인콘도, 동호회, 선임 호칭 변경 축하선물(100만 원 상당 IT 기기) 같은 복지가 매력 요소입니다. 합격 시 이직 축하금 100~200만 원도 일부 채용공고에서 명시되어 있습니다.

다섯째, SI/SM 산업 공통의 한계도 존재합니다. 고객사 상주 근무 빈도, 프로젝트 막바지 야근, 신기술 도입 속도가 빅테크보다는 느림, 일부 단순 운영 업무의 반복성이 거론됩니다. 다만 회사 차원에서 사내 교육 플랫폼·전자도서관·다양한 외부 교육 프로그램을 통해 학습 갈증을 풀어주는 제도적 장치를 마련해 두었습니다.

4-3. MES 도메인이 선호하는 인재 특성—기술적 전문성

MES는 다른 IT 직무와 달리 "공장이라는 특수 환경에서 24시간 365일 멈추지 않는 시스템"을 다룹니다. 따라서 도메인이 선호하는 기술 역량은 명확한 윤곽을 가집니다.

첫째, SAP 모듈 지식의 깊이가 핵심입니다. PP(생산계획), MM(자재), QM(품질), PM(설비유지보수), WM(창고), CO(원가관리), FI(재무회계) 등 제조 관련 모듈에 대한 이해가 두루 필요합니다. 특히 MES와 SAP 사이의 인터페이스를 설계하려면 PP의 생산오더 구조, MM의 자재이동 트랜잭션(MIGO·MB1A·MB1B 등), QM의 품질검사 로트(Inspection Lot) 흐름, WM의 입출고·이동 처리 같은 흐름을 깊이 알아야 합니다. 채용공고에서도 SI/SM 컨설턴트의 우대 모듈로 PP, MM, QM, WM, ABAP, Fiori, CDS View 등이 빈번하게 등장합니다.

둘째, 개발 언어의 폭넓은 이해가 요구됩니다. Java/Spring, .NET/C#, JavaScript/TypeScript, ABAP/CDS View, Fiori/UI5, Python(데이터 분석·AI), SQL이 핵심 스택입니다. Indeed 등 채용공고에서 MES 개발자 자격 요건은 통상 Java나 C# .NET 경력 4~12년, MES 프로젝트 설계·개발 경험을 요구합니다. 비즈테크아이의 ABAP 개발자 채용공고는 ABAP 개발 5년 이상에 S/4HANA 개발·인터페이스 경험, OData·Fiori 경험, SAP Technical Solution 개발(SAP BTP 등), BOPF·Web Dynpro 개발 경험을 우대 요건으로 명시했습니다.

셋째, 실시간 시스템·인터페이스 설계 역량입니다. PLC·SCADA·OPC UA·MQTT·Kafka 등 산업 프로토콜 기반의 데이터 수집, ERP-MES 양방향 연계(SAP Integration Suite, RFC, IDoc, REST API)를 아우르는 능력이 필요합니다. 위아마그나 사례에서 비즈테크아이의 활용한 SAP Integration Suite는 글로벌 표준 API와 어댑터를 제공해 ERP-MES 간 실시간 인터페이스 구축을 가능하게 한 핵심 도구였습니다.

넷째, 데이터베이스의 깊이입니다. Oracle, SQL Server, HANA, 시계열 DB(InfluxDB, TimescaleDB), 빅데이터(Hadoop, Spark, Hive) 같은 영역의 운영 경험이 무게를 갖습니다. 특히 SAP HANA의 인메모리 처리 구조, S/4HANA의 데이터 모델 변화는 차세대 ERP 전환 프로젝트의 핵심 이슈입니다.

다섯째, 클라우드와 컨테이너 역량입니다. AWS, Azure, GCP, Kubernetes, MSA(Microservices Architecture) 기반 MES 재설계 경험, 그리고 SAP BTP의 Cloud Foundry·Kyma 환경 같은 영역의 학습이 점점 필수가 되어가고 있습니다.

심층분석보고서: 비즈테크아이-MES

여섯째, AI/머신러닝의 기초 역량입니다. 품질 예측, 설비 예지보전, 비전 검사 알고리즘 같은 영역의 기본 개념을 알고 데이터 사이언티스트와 협업할 수 있는 수준이 요구됩니다. 본인이 모델을 만들지 않더라도, 어떤 데이터가 어떤 알고리즘에 적합한지를 판단하는 정도의 안목이 필요합니다.

4-4. MES 도메인 선호 인재—소프트스킬과 업무 태도

기술 외 소프트스킬에서 MES 도메인이 특별히 높이 평가하는 자질은 일곱 갈래로 풀 수 있습니다.

첫째, 현장 친화성과 인내심입니다. 본사 사무실보다 고객사 공장에 상주하거나 출장이 잦고, 새벽 라인 정지·생산 차질에 대응하는 24시간 콜이 발생하기도 합니다. "현장에 답이 있다"는 자세를 가진 사람을 산업이 자연스럽게 선호하게 되며, 이는 IT 출신이지만 제조 현장의 작업복·헬멧·안전화에 거부감이 없는 태도로 구현됩니다.

둘째, 다부서 협업 능력입니다. MES는 IT 부서뿐 아니라 생산기술·품질·물류·설비·안전·재무·영업 등 거의 모든 부서가 사용자이고, 이들의 다양한 요구를 조율해야 합니다. 생산 부서는 빠른 처리량을 원하고, 품질 부서는 엄격한 검사 게이트를 원하며, 물류 부서는 정확한 자재 추적을 원하고, 재무 부서는 실시간 원가 반영을 원합니다. 이 네 갈래의 다른 요구를 단일 시스템에 녹여내는 협상과 조정 능력이 핵심입니다.

셋째, 꼼꼼함과 안전 우선 마인드입니다. 공장 시스템 장애 1시간이 수억 원 손실로 이어지는 사례가 흔하기 때문에 "한 번에 정확하게" 수행하는 태도가 평가의 핵심입니다. 코드 한 줄을 작성할 때도 트랜잭션 무결성, 락(Lock) 처리, 예외 처리, 롤백 시나리오를 고민하는 습관이 길러집니다.

넷째, 장기 관점입니다. MES는 도입 후 10년 이상 운영하는 사례가 많으므로, 단기적으로 화려한 결과보다 장기 안정성·확장성을 설계하는 사고가 중요합니다. 이는 시스템 아키텍처 결정, 데이터 모델 설계, 인터페이스 표준 정의 같은 영역에서 일관된 사고 패턴으로 나타납니다.

다섯째, 고객사 현장 사용자 눈높이의 커뮤니케이션 능력입니다. 비전공자에게 "왜 이 기능이 이렇게 동작해야 하는지"를 설명할 줄 아는 능력이 필수입니다. '데이터를 읽어친다' '백엔드에서 처리해야 하는 기능' 같이 개발자 사이에서 쉽게 통하는 말도 모두 풀어 설명해야 하는 자리가 있습니다. 이러한 커뮤니케이션 훈련은 향후 컨설턴트로 성장할 때 가장 큰 자산이 됩니다.

여섯째, 변화관리(Change Management) 감각입니다. 시스템보다 사람이 바뀌어야 진짜 스마트팩토리가 완성되므로, 현장 저항을 부드럽게 풀어내는 역량이 평가됩니다. 신규 시스템 도입 시 작업자들은 익숙한 종이 작업이나 엑셀 작업을 새로운 디지털 입력으로 바꿔야 하고, 이 과정에서 생산성이 일시적으로 떨어지는 시기를 거치게 됩니다. 이를 인내심 있게 안착시키는 능력이 프로젝트 성공의 분수령입니다.

일곱째, 학습 민첩성(Learning Agility)입니다. SAP는 매년 두 차례 업데이트를 내고, MES 솔루션은 IoT·AI·디지털트윈 같은 인접 기술과 결합하면서 빠르게 변화합니다. 새로운 기술과 변화를 빠르게 익히고 임팩트 있게 적용하는 자세가 LG CNS 'Who We Are' 페이지에서도 강조하는 핵심 덕목입니다.

4-5. 비즈테크아이 특유의 인재 적합성

비즈테크아이는 LG CNS 자회사라는 정체성 위에 SAP 정통성, 그룹사 SM 운영 경험, 미드마켓 외부

심층분석보고서: 비즈테크아이-MES

진출이라는 세 갈래의 결합으로 만들어진 조직입니다. 따라서 이 회사가 특별히 선호할 인재 프로파일은 "SAP·MES 기술 전문성, LG Way의 정도경영·인간존중 가치 정렬, 외부 고객사 영업·구축 경험에 대한 열린 태도"의 결합으로 압축됩니다. 한낱 코딩만 잘하는 개발자가 아니라, 컨설턴트·구축자·운영자·영업 지원자의 1.5인분 역할을 즐겁게 받아들일 수 있는 사람을 선호합니다.

또한 직무별로 살펴보면 성향의 차이가 또렷합니다. SI 컨설턴트는 분석·설계 역량과 새로운 기술에 대한 호기심, 다양한 산업의 페인포인트를 빠르게 흡수하는 능력이 중요합니다. SM 운영은 안정 지향성과 꼼꼼함, 사용자 응대 인내심, 정기 작업의 일관된 수행 능력이 중요합니다. ABAP 개발자는 SAP 내부 모듈에 대한 깊은 이해와 BTP·Fiori·CDS View 같은 신기술 학습 의지가 필요합니다. 애플리케이션 아키텍트는 온프레미스와 클라우드 네이티브 환경 양쪽을 아우르고, Gitlab·Jenkins 같은 CI/CD 도구로 표준 개발 환경을 설계할 수 있는 시야가 필요합니다.

지원 전략 시사점으로 보면, MES 직무 종사자가 갖춰야 할 균형감은 "기술 스택·제조 도메인 이해·LG Way 가치 정렬·책임감"의 네 갈래입니다. 한 갈래만 강한 사람은 매력적이지만 부담스럽고, 네 갈래가 고르게 갖춰진 사람이 회사 안에서 장기적으로 성장하는 패턴이 LG 계열 채용의 일관된 흐름입니다.

5장: 직무 분석

5-1. 직무의 핵심 역할—시간 단위로 풀어본 업무 풍경

비즈테크아이의 MES 직무는 채용공고 단위로 네 갈래의 세부 직군으로 나뉩니다. 첫째는 MES 컨설턴트로 요구사항 분석과 아키텍처 설계, 산업 모범사례(Best Practice) 매핑을 담당합니다. 둘째는 MES 개발자로 Java/.NET/C# 기반 모듈 개발, ABAP/Fiori 개발, 인터페이스 개발을 수행합니다. 셋째는 MES 운영(SM)으로 24시간 모니터링, 장애 대응, 정기 배포, 사용자 문의 응대를 책임집니다. 넷째는 MES PM/PL로 프로젝트 관리, 일정·예산 통제, 고객 대응을 맡습니다.

하루 단위로 풀어보면 풍경이 또렷하게 잡힙니다. 오전 출근 후 가장 먼저 어제 야간 배치 결과와 생산 라인 이슈를 점검합니다. SAP의 Job Log, MES의 Alert Log, 사용자가 야간에 접수한 헬프데스크 티켓을 확인합니다. 이어 사용자(현장 관리자, 생산 엔지니어, 품질 담당자)의 문의 응대가 시작됩니다. "오늘 자재 청구가 안 들어가요" "어제 생산 실적이 SAP에 안 올라왔어요" "품질 검사 결과가 안 보여요" 같은 문의가 분 단위로 들어오고, 데이터를 추적해 원인을 찾아 임시 대응과 영구 대응을 구분해 처리합니다. 데일리 스탠드업에서는 어제 진행 사항, 오늘 할 일, 막힌 이슈를 공유합니다. 오후에는 신규 요구사항 분석과 설계, 코드 작성과 코드 리뷰가 주된 업무이며, 점심 후 테스트와 배포 준비, 저녁 운영팀 인계로 하루가 마무리됩니다.

한 달 단위로 보면 정기 배포(통상 월 1~2회), 월말 마감(생산 실적, 원가 정산) 지원, KPI 리포트 자동화, 신규 기능 PI(Process Improvement) 회의가 핵심 일정입니다. 월말에는 회계 마감 시즌과 맞물려 SAP CO 모듈과 MES 실적 데이터의 정합성 점검이 핵심 작업이 되며, 이 시기 야근 빈도가 늘어나는 경향이 있습니다.

1년 단위로는 신규 라인·공장 증설 프로젝트(SI), 정기 시스템 고도화, 산업안전·ESG 관련 신규 모듈

개발, SAP 패치-업그레이드 대응이 사이클을 이룹니다. 특히 SAP는 매년 상반기와 하반기 두 차례 메이저 업데이트를 내기 때문에, 이를 운영 중인 시스템에 안전하게 반영하는 작업이 정기 업무가 됩니다. ESG 영역에서는 EU CBAM 대응을 위한 제품 단위 탄소 산출 기능 추가, 공급망 실사법 대응을 위한 협력사 데이터 통합 같은 신규 과제가 매년 새롭게 떠오릅니다.

5-2. 내부·외부 이해관계자 맵—누구와 협업하는가

MES 엔지니어가 협업하는 이해관계자는 다층 구조를 띠니다.

사내 측면을 보면 같은 팀의 PM/PL(프로젝트 매니저·리더), ABAP·Fiori 개발자, BC(Basis) 운영자, BW/SAC 분석가, 인프라·클라우드팀, 보안팀, 영업·Presales, CTO 조직(애플리케이션 아키텍트)이 1차 협업자입니다. 같은 팀 안에서도 SAP 모듈 컨설턴트(CO/FI/SD/MM/PP/QM 담당)와 MES 컨설턴트의 협업이 일상적이며, ABAP 개발자가 SAP 측 인터페이스를 개발하는 동안 Java 개발자가 MES 측 인터페이스를 개발하고 통합 테스트를 합동으로 진행하는 구조가 일반적입니다. 영업·Presales 인력은 신규 고객 발굴과 RFP 대응 시 기술 컨설턴트의 사전 영업 지원을 요청하기 때문에 영업 사이클의 일부 단계에서 협업이 발생합니다.

고객사 측면을 보면 IT 부서(시스템 담당자), 생산기술부(공정 엔지니어), 품질부(QA/QC), 설비·시설부, 물류·창고, 재무·원가, 안전환경, 그리고 현장 작업자(가장 빈번한 사용자)가 협업 대상입니다. 고객사 IT 부서는 SI 프로젝트의 사업 발주자이자 SM 단계의 일상 응대 창구이며, 사용자 부서는 시스템의 진짜 'End User'로 매일 화면을 보는 사람들입니다. 현장 작업자는 가장 많은 데이터 입력 작업을 수행하기 때문에 UI/UX의 미세한 디테일이 작업 효율성과 데이터 품질을 좌우하며, 이들과의 인터뷰는 시스템 개선의 가장 풍부한 인사이트 원천입니다.

파트너 측면을 보면 SAP Korea, MES 솔루션 벤더, PLC·SCADA 벤더(Siemens, Rockwell, Mitsubishi, Omron 등), 설비 제조사, IoT 디바이스 공급사, 클라우드 사업자(AWS·Azure)와도 정기적으로 인터페이스합니다. SAP의 Best Practice 가이드, OSS Note(이슈 해결 가이드), Roadmap 같은 자료를 정기적으로 읽고 활용하는 일도 핵심 업무입니다. 비즈테크아이의 경우 모회사 LG CNS, 자매사 LG U+, LG전자 소재·생산기술원과의 협업도 자주 발생하며, 특히 FACTOVA 기반 사업에서는 LG CNS 스마트팩토리 사업부와의 공동 수행이 일상적입니다.

5-3. 필요 역량—기술·지식·소프트스킬의 결합

필요 역량을 세 갈래로 구분해 볼 수 있습니다.

첫째 갈래는 기술 역량(Hard Skill)입니다. 프로그래밍 영역에서는 Java/Spring, C#/.NET, JavaScript/TypeScript, ABAP/CDS View, Fiori/UI5가 핵심이고, 데이터 영역에서는 SQL, Oracle/HANA, 시계열 DB, Kafka, Spark가 주요 스택입니다. 시스템 영역에서는 Linux, Docker/Kubernetes, AWS/Azure/GCP, Git/Jenkins(CI/CD)가 표준 도구입니다. MES 솔루션 영역에서는 FACTOVA, Nexplant, SAP DM(Digital Manufacturing), Siemens Opcenter, Aveva MES, Critical Manufacturing 중 하나 이상의 운영 경험이 가산점이 됩니다. 통합 영역에서는 SAP Integration Suite, IDoc, RFC, OPC UA, MQTT, REST/SOAP API, GraphQL이 주요 인터페이스 기술입니다.

심층분석보고서: 비즈테크아이-MES

둘째 갈래는 도메인 지식입니다. 제조 공정에 대한 기본 이해(연속 공정·배치 공정·이산 제조 공정의 차이), 생산계획(MRP·APS·DDMRP), 품질관리(SPC·6시그마·DOE·FMEA), 설비관리(TPM·OEE·MTBF·MTTR), 물류(WMS·창고관리·바코드/RFID), 안전·환경(ESG·ISO14001·ISO45001), 산업별 규제(GMP·GxP for 제약, IATF 16949 for 자동차, 반도체 산업 표준 SEMI Standards) 같은 영역의 기본 지식이 풍부할수록 컨설팅 깊이가 늘어납니다. 특히 LG 계열사가 주력하는 산업—2차전자, 디스플레이, 전자, 화학—에 대한 산업 이해는 비즈테크아이 업무에서 강력한 자산이 됩니다.

셋째 갈래는 소프트스킬입니다. 비전공자 대상 설명 능력, 갈등 조정, 일정·리스크 관리, 영어 문서 독해(SAP·글로벌 솔루션 매뉴얼은 대부분 영어), 학습 민첩성(Learning Agility)이 핵심입니다. SAP의 OSS Note는 영어로 작성되어 있고, SAP Help Portal·SAP Community·SAP Learning Hub 자료도 영어 비중이 압도적이라 영어 독해가 빠른 사람일수록 문제 해결 속도가 빨라집니다. 또한 산업이 빠르게 변하기 때문에 평생 학습 자세가 필수입니다.

5-4. 성과 지표(KPI)와 평가 포인트

MES 직무의 KPI는 프로젝트 단계와 운영 단계에서 다르게 측정됩니다.

SI 프로젝트 단계의 KPI는 다섯 갈래입니다. 첫째는 일정 준수율(On-Time Delivery)로 계약 기간 내 Go-Live 달성 여부가 핵심입니다. 둘째는 예산 준수율(Budget Compliance)로 추가 비용 발생 없이 프로젝트를 마감했는지를 평가합니다. 셋째는 품질로, 시스템 안정화 후 결함 발생 건수, 결함 밀도(Defect Density), 결함 해결 평균 시간 같은 지표가 활용됩니다. 넷째는 고객 만족도(CSAT)로 프로젝트 종료 후 고객사 IR(Incident Response) 평가, 사용자 만족도 설문이 반영됩니다. 다섯째는 산출물 완성도로 설계서, 테스트 결과서, 운영 매뉴얼 같은 문서의 품질이 평가 항목이 됩니다.

SM 운영 단계의 KPI는 여섯 갈래입니다. 첫째는 가용성(Availability)으로 99.5% 또는 99.9% 같은 SLA(Service Level Agreement) 충족률이 핵심입니다. 99.9%를 달성하려면 연간 다운타임이 약 8.76시간 이내로 통제해야 하며, 이는 매우 엄격한 기준입니다. 둘째는 평균 장애 복구 시간(MTTR, Mean Time To Recovery)으로 장애 발생 후 정상 복구까지 걸리는 평균 시간을 측정합니다. 셋째는 장애 발생 빈도(MTBF, Mean Time Between Failures)로 시스템 안정성의 핵심 지표입니다. 넷째는 처리량(Throughput)으로 시간당 트랜잭션 처리 건수가 평가됩니다. 다섯째는 정기 배포 성공률로 매월 배포 시 롤백 없이 안정적으로 적용한 비율을 추적합니다. 여섯째는 사용자 문의 응답 시간으로 헬프데스크 SLA 충족률이 반영됩니다.

개인 평가 측면에서 LG CNS와 비즈테크아이는 통상 네 갈래의 평가 영역을 종합 적용합니다. 직무 성과(목표 대비 달성도), 핵심가치 실천도(LG Way 정도경영·고객가치창조·인간존중), 리더십·협업, 자기개발(자격증·교육 이수)이 그것입니다. SAP 자격증(SAP S/4HANA Foundation, SAP Activate Project Manager, SAP Functional Consultant 등), ITIL(IT 운영 관리 표준), PMP(프로젝트 관리), AWS·Azure 자격증, PMI-ACP(애자일) 같은 자격이 가산점으로 작용하며, 회사가 응시료를 지원합니다.

5-5. 가상의 워크플로우 예시—위아마그나 사례를 응용한 표준 사이클

비즈테크아이가 2025년 수행한 위아마그나파워트레인 프로젝트를 모티브로 한 표준 워크플로우는 여

심층분석보고서: 비즈테크아이-MES

섯 단계로 풀어볼 수 있습니다.

첫째 단계는 진단·요구사항 정의 단계로 통상 2~3개월이 소요됩니다. 고객사 공장을 방문해 현행 ERP·MES 시스템의 EoS(서비스 종료) 시점, 페인포인트, 새 시스템 비전을 정의하는 작업입니다. 위 아마그나파워트레인의 경우 기존 ERP의 EoS 상황에서 장기 비즈니스 성장을 뒷받침할 차세대 시스템이 필요했고, 글로벌 신뢰성·확장성·혁신 기술을 평가해 SAP Public Cloud ERP를 선택했습니다. PI/ISP 컨설팅으로 As-Is 프로세스(현재 어떻게 일하는가)와 To-Be 프로세스(어떻게 일해야 하는가)를 매핑하고, ROI 시뮬레이션으로 투자 정당성을 확보합니다.

둘째 단계는 설계·아키텍처 단계로 2~3개월 소요됩니다. SAP S/4HANA Public Cloud의 표준 프로세스를 기준으로 Fit-Gap 분석을 진행하고, 표준에서 벗어나는 영역은 SAP BTP 확장 또는 MES(FACTOVA 기반)에서 처리하도록 책임 영역을 분리합니다. ERP-MES 인터페이스 매트릭스(생산 오더 전송, 실적 정보 수신, 자재 이동, 품질 검사 결과 연동)를 SAP Integration Suite로 설계하며, 이때 비동기 메시지 처리, 오류 처리 로직, 재처리(Retry) 정책, 보상 트랜잭션(Compensation Transaction) 같은 세부 설계가 모두 포함됩니다.

셋째 단계는 개발·구축 단계로 4~6개월 소요됩니다. ABAP/Fiori 개발자와 MES 개발자가 병렬로 작업하며 매주 통합 테스트를 진행합니다. 글로벌 Best Practice 기반의 자재수급·제조원가 관리 모듈을 구성하고, 한국 환경에 맞는 펌뱅킹·전자세금계산서·부가세·전자 회계 같은 3rd Party 솔루션을 통합합니다. 비즈테크아이가 자체 개발한 'Signature Conversion' 같은 자산이 이 단계에서 구축 기간을 줄이는 핵심 도구가 됩니다.

넷째 단계는 사용자 교육·UAT(User Acceptance Test)·이행 단계로 약 2개월 소요됩니다. 현장 사용자 대상 교육을 진행하고, 데이터 이행(현행 시스템에서 신규 시스템으로 마스터 데이터·트랜잭션 데이터 이전)을 수행하며, 병행 운영(기존 시스템과 신규 시스템을 일정 기간 함께 운영)을 거칩니다. 이 단계에서 사용자 저항이 가장 두드러지게 나타나기 때문에 변화관리 역량이 시험대에 오릅니다.

다섯째 단계는 Cut-over 및 안정화 단계로 약 1개월 소요됩니다. 본 가동 후 24시간 모니터링 체제를 가동해 이슈에 즉각 대응합니다. 이 시기를 통상 'Hyper-care' 기간이라 부르며, PM·PL·핵심 컨설턴트가 전원 상주해 일촉즉발의 상황에 즉각 반응합니다. 첫 월말 마감, 첫 분기 마감을 무사히 넘기는 것이 안정화의 결정적 기준이 됩니다.

여섯째 단계는 SM 인계 및 운영 단계로 이후 5~10년 이상 이어집니다. 정기 배포, 신규 라인 확장, AI 모듈 결합(품질 예측, 설비 예지보전), ESG 모듈 추가 같은 작업이 지속적으로 발생합니다. 이 사이클이 비즈테크아이 MES 직무의 본질적 1년 차에서 10년 차까지의 커리어 패스이며, 5년 차 즈음에 PL(Project Leader)로 성장하고, 8~10년 차에 PM(Project Manager) 또는 솔루션 아키텍트로 성장하는 경로가 표준입니다. 그 이후로는 기업 컨설턴트, 솔루션 사업부 임원, 또는 외부 컨설팅 펌으로의 이직 같은 다양한 경로가 열립니다.

지원 전략 시사점으로 정리하면, MES 직무는 ERP와 설비 사이에서 실시간 데이터를 흐르게 하고 다부서 다이내믹관계자의 요구를 조율해 24시간 멈추지 않는 시스템을 구축·운영하는 입체적 일입니다. 위 아마그나·사조CPK 같은 최근 레퍼런스에서 비즈테크아이가 보여준 'SAP-MES 통합 + 한국 환경 맞춤형 + 글로벌 Best Practice' 결합 역량은 향후 2~3년 회사가 가장 공격적으로 키울 영역이며, 이

심층분석보고서: 비즈테크아이-MES

영역의 인력은 회사 내부에서 가장 빠른 성장 기회를 누리게 됩니다. 산업의 구조적 성장, 회사의 전략 방향, 직무의 본질적 가치가 모두 같은 방향을 가리키고 있다는 점이 이 자리의 매력을 뒷받침합니다.

참고 레퍼런스 (References)

1. **Mordor Intelligence** — 글로벌 스마트팩토리 시장 분석(2025~2031) — <https://www.mordorintelligence.kr/industry-reports/smart-factory-market>
2. **IMARC Group** — 한국 스마트팩토리 시장 규모·성장률 보고서(2025~2033) — <https://www.imarcgroup.com/report/ko/south-korea-smart-factory-market>
3. **Global Growth Insights** — 글로벌 MES 시장 동향 및 전망 — <https://www.globalgrowthinsights.com/ko/market-reports/manufacturing-execution-system-mes-market-124187>
4. **Fortune Business Insights** — Manufacturing Execution Systems Market — <https://www.fortunebusinessinsights.com/ko/manufacturing-execution-systems-market-110827>
5. **Straits Research** — MES 시장 점유율·동향 예측(2033년까지) — <https://straitsresearch.com/ko/report/manufacturing-execution-systems-market>
6. **The Insight Partners** — 클라우드 MES 시장 조사(2031년 전망) — <https://www.theinsightpartners.com/ko/reports/cloud-manufacturing-execution-system-mes-market>
7. **GMI** — 디지털트윈 시장 규모·성장 분석(2025~2034) — <https://www.gminsights.com/ko/industry-analysis/digital-twin-market>
8. **Market Research Future** — 디지털 제조 소프트웨어 시장(2035년 전망) — <https://www.marketresearchfuture.com/ko/reports/digital-manufacturing-software-market-31545>
9. **CIO Korea** — 테크서베이 2025 IT 전망(AI vs 클라우드) — <https://www.cio.com/article/3627218/ai-마침내-중심에-서다-테크서베이-2025-it-전망.html>
10. **Mordor Intelligence** — 엔터프라이즈 AI 시장(2025~2030) — <https://www.mordorintelligence.kr/industry-reports/enterprise-ai-market>
11. 전자신문 — 비즈테크아이, 위아마그나 SAP Public Cloud ERP 성공 구축 및 MES 통합 솔루션 출시 예고(2025.8) — <https://www.etnews.com/20250821000058>
12. 전자신문 — 비즈테크아이-사조CPK SAP S/4HANA PCE 전환 프로젝트 완료(2024.9) —

- <https://www.etnews.com/20240923000117>
13. 전자신문 — LG CNS 자회사 비즈테크파트너스, DX-BPO 중심 기업분할(2022) —
<https://www.etnews.com/20220701000051>
 14. 뉴스와이어 — LG CNS 2024년 역대 최대 실적(매출 5조 9826억·영업익 5129억) —
<https://www.newswire.co.kr/newsRead.php?no=1005374>
 15. 인포스탁데일리 — LG CNS 2024 매출·영업이익 역대 최대 실적 보도 —
<https://www.infostockdaily.co.kr/news/articleView.html?idxno=205497>
 16. 더퍼블릭 — 대기업 IT 자회사(현대오토에버·삼성SDS·포스코DX) 내부거래 비중 분석 —
<https://www.thepublic.kr/news/articleView.html?idxno=277001>
 17. NextPlatform — SI/SM 산업의 AX 전략(삼성SDS·LG CNS·현대오토에버·SK AX 비교) —
<https://nextplatform.net/si-ax-strategy-samsung-sds-lg-cns-hyundai-autoever-sk-ax/>
 18. 삼성SDS — Nexplant MES 솔루션 공식 페이지 —
https://www.samsungsds.com/global/ko/solutions/off/mes/nexplant_mes.html
 19. LG CNS — 스마트팩토리 사업소개 및 FACTOVA 공식 페이지 —
<https://www.lgcns.com/business/smartfactory/factova/>
 20. LG CNS — Factova 솔루션(MES, SPC, RMS 등) 라인업 —
<https://www.lgcns.com/business/smartfactory/solution/>
 21. LG CNS 블로그 — 통합 스마트팩토리 플랫폼 'FACTOVA' 출시 보도 —
<https://blog.lgcns.com/1681>
 22. LG CNS 인재영입 — 스마트팩토리 직무·인재 인터뷰 —
<https://www.lgcns.com/careers/job/smartfactory/>
 23. LG.co.kr — 공식 LG Way 경영철학 페이지 — <https://www.lg.co.kr/about/lgway/1>
 24. LG CNS — Who We Are(조직문화·핵심가치) — <https://www.lgcns.com/careers/who-we-are/>
 25. News2Day — LG전자·LG CNS 합격 정보 및 인재상 분석 기사 —
<https://www.news2day.co.kr/article/20230920500126>
 26. 비즈테크아이 — 공식 홈페이지(회사·솔루션 소개) —
https://www.biztechai.com/about/company_overview
 27. 인크루트 — 비즈테크아이 기업정보(매출·인재상·연혁) —
<https://www.incruit.com/company/328658/>
 28. 사람인 — 비즈테크아이 2026년 기업정보·채용공고 —

심층분석보고서: 비즈테크아이-MES

https://www.saramin.co.kr/zf_user/company-info/view/csn/TjBJajkzVGs1enJJejhIWHk5dytEZz09

29. 블라인드 하이어 — 비즈테크아이 ERP SM 컨설턴트·ABAP 개발자 채용 상세 —
<https://www.blindhire.co.kr/job/7115>

30. 잡코리아 — 비즈테크아이 기업정보·인재상·복리후생 —
<https://www.jobkorea.co.kr/company/1979146>